



LA BOUTIQUE DE
L'IMMOBILIER
BDI GESTION
BDI ENTREPRISE

Support : 20 minutes

Publié le 16 mars 2007

Des embûches à tous les rayons

Attention, transformer une boutique en lieu d'habitation demande beaucoup de temps et d'énergie. D'abord, l'acquéreur doit s'assurer que le règlement de copropriété autorise ce type de changement. Si rien n'est précisé et qu'il envisage des travaux sur la façade, les murs porteurs ou les ouvertures extérieures, il devra obtenir l'autorisation de l'assemblée générale des copropriétaires à la majorité absolue. voire convoquer une assemblée générale extraordinaire, à ses frais. « Ensuite, les copropriétaires disposent encore de deux mois pour se prononcer contre le vote », relève Thibaut de Ponnat de La Boutique de l'Immobilier. Dans le même temps, l'acquéreur dépose

une demande de « changement de destination » en mairie. Outre la demande de permis de construire, le dossier comporte un plan de situation, un plan de masse, la notice descriptive des travaux, les devis... Le tout en plusieurs exemplaires. « Le délai minimum d'instruction est généralement de trois mois car la mairie consulte la préfecture mais aussi, si nécessaire, l'architecte des Bâtiments de France », ajoute Cyril Sabatier, directeur juridique de la Fnaim. Enfin, l'acquéreur doit prévenir l'administration fiscale de sa nouvelle situation en remplissant la déclaration H2. Cela servira au calcul des nouveaux impôts locaux.

S. L.



Flambée des prix

Finie la petite mercerie à moitié prix. Sur ce marché de niche des boutiques à vendre, les prix se sont envolés. « Les particuliers qui ont rénové ces biens il y a cinq ou six ans pour y habiter sont en train de les revendre. Les prix sont proches de ceux des rez-de-chaussée parisiens plus classiques. Entre 5 000 € et 6 000 € le m² », observe Emmanuelle Devevey, chez Beny Immobilier. Restent tout de même deux petites marges de manœuvre : les gros travaux et les sous-sols. « Pour négocier les prix, on demande toujours aux acheteurs de joindre à leur offre d'achat une estimation détaillée des

travaux à réaliser. On obtient en général une baisse de 10 % à 15 % », explique Thibaut de Ponnat, de La Boutique de l'immobilier. Devoir créer des sanitaires ou refaire tout le système électrique peut plaider en votre faveur. Sachez aussi que le prix des sous-sols ou des entresols est inférieur à celui des rez-de-chaussée. Attention, certaines municipalités refusent ce type de transformation au nom de l'équilibre économique des quartiers. Penser alors à inscrire au contrat de vente une condition suspensive du type « sous réserve d'avoir les autorisations administratives ». S. L.



FÉDÉRATION
NATIONALE
DE
L'IMMOBILIER

